

CHECKLIST

Fórmula de Lançamento 2018 - Evento Ao Vivo



DIA 3

TRIÂNGULO: ETAPA 2. LANÇAMENTO |
Sub-etapa 2.2 Lançamento Passariano

CHECKLIST: LANÇAMENTO PASSARIANO



Cronograma de Lançamento

- 1 Semana de Pré-pré-Lançamento (PPL)
- 1 Semana de Pré-Lançamento (PL)
- 1 Semana de Lançamento (L)

Semana de PPL

- Aquecer o público com envio de e-mail com conteúdo + tiro de alerta
- Impulsionar conteúdo em vídeo para geração e aquecimento de novos fãs



Exemplo do e-mail do Passari:

Conteúdo: Aula de caligrafia em Japonês

Tiro de Alerta: Abertura das inscrições da nova turma de japonês

Semana de PL

É a tradicional semana de CPLs. A diferença é que aqui você já fala da oferta.

- Configurar Página de Inscrição + Página de Obrigado
- Criar anúncios com CTA de Oferta
- Criar uma versão do anúncio para Instagram (1 minuto)
- Enviar primeiro e-mail de PL com CTA (direciona direto para a página de obrigado)
- Enviar e-mail na véspera de abertura de carrinho

O que deve ter na página de Obrigado:

- Todas as informações do curso.
- Canais de contato do suporte para tirar dúvidas.

Exemplo do primeiro e-mail de PL do Passari:

Head: Turma de Janeiro do programa de japonês

- Cita a transformação
- Explica o programa
- Informações da próxima turma
- Informações sobre a pré-inscrição
- Instruções de matrícula

Exemplo do e-mail da véspera de abertura do Passari:

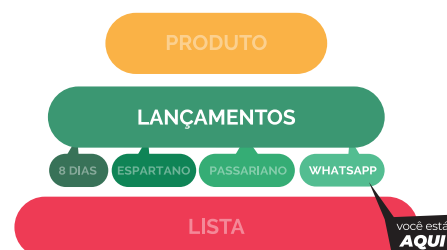
- Como se inscrever
- Informações completas
- Prazo de matrícula
- Canais para tirar dúvidas (suporte)
- Estudos de caso

Semana de L

- Envio de 3 e-mails
 - Dia 1: "Matrículas Abertas"
 - Véspera do fechamento do carrinho: "40 horas para fechar"
 - No fechamento do carrinho: Vai desistir?

TRIÂNGULO: ETAPA 2. LANÇAMENTO |
Sub-etapa 2.3 Lançamento WhatsApp
CHECKLIST: LANÇAMENTO WHATSAPP**Cronograma de Lançamento**

4 dias (segunda, terça, quarta, quinta)

**Dia 1: Convite e boas-vindas**

- Mandar um SMS com o convite para entrar no grupo do Whatsapp
- No grupo, dar as boas-vindas e informar as regras do grupo (não fazer grupos paralelos, não roubar a base de dados, etc...)
| No dia 1 ele já sabe que terá uma oferta exclusiva, mas não sabe qual é.

Dia 2: Conteúdo

- No dia 2 revele qual será o produto a ser vendido
- Deixe o especialista interagindo com o grupo, respondendo dúvidas, mandando áudios e vídeos de conteúdo.
- De preferência, respondendo o conteúdo de maneira que instigue a curiosidade pelo que está por vir.

Dia 3: Bônus

- Revele todos os bônus que vão junto para quem comprar
- Instigue quem está no grupo a convidar pessoas de fora

Dia 4: Oferta

- Fazer a oferta
- Fazer Webinário de encerramento
- Assim que o webinário acabar, encerrar todos os grupos e a página com a oferta

Estrutura do Webinário de Encerramento:

- Contagem regressiva
- Responder dúvidas (que, basicamente, são pra remover objeções)

Observações:

No SMS, o link direciona para uma landing page e da landing page ele vai pro grupo de WhatsApp.

Aprendizados:

- 3 dias talvez seja melhor (Dia 1: Boas-vindas e bônus, Dia 2: Conteúdo, Dia 3: Oferta)
- Boleto só para quem pedir no privado.
- Média de 150 pessoas por grupo, 1 administrador para cada 10 grupos.